

2023年银行网点运营主管述职报告(实用10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

银行网点运营主管述职报告篇一

下面我将任职一年的工作情况向各位和同志们述职，请予评议。

一、学习，更新观念，努力自身素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落地上，彻底我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了的松懈和，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范的，我行服务措施。把技术和熟练程度衡量服务尺度，苦练功，办理的速度，失误，把握质量。营业室尽心尽力的搞服务，因因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。努力学习新知识拓展营业室的领域，的发展环境。我本人来讲，尽力了“三个服务”。给客户服好务，我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好的和客户介绍给我，本着“客户上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有较难的事情，我带着礼物上门，看到的客户满意的笑脸。就，客户甚至和我交上了朋友，也了建行的忠实客户。给本营业室的柜员服好务，柜员、设备了问题，我都能解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能和帮助。给各网点服好务，因营业室是全行的中心枢纽，我和各网点的也较为频繁，工作中网

点因设备问题或问题找到我，我都能为或者上门想方设法的帮助解决。

二、勤奋务实，真抓实干，全力搞好银行工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧在最短的内领会新，新技能，把我行的产品营销今年的，宣传和营销我行产品，、协助网点新的推销活动，努力发展中间。截止到年底，由我主持办理的基金有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡□vip客户等新了多次授课。

三、身先士卒，了党员的先锋模范作用

的一年是建设银行重大改革的一年，在2008年中，我本人除学习与改革的文件精神，作好心理外，还的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃和性，同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的。日常工作中，身先士卒，加班加点工作多干，帮助他人，问题汇报，解决。尽最大的努力体现出党员、中层干部应的带头作用。

银行网点运营主管述职报告篇二

一年来，党支部在院党委的领导下，在全所党员职工的共同努力下，紧紧围绕中心、搞好配合、服务群众、促进和谐。充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，不断提高职工的政治素质和思想水平，扎实有效的开展党建和思想政治工作，为广大职工干事创业营造良好的工作氛围：

(一)党建工作

1、开展了争创“五好”支部活动：认真贯彻十七届四中全会精神，学习推广“4+2”工作法，继续落实院关于争创“五好”支部活动的意见，坚持各项制度，认真填写党支部工作手册，真实反映党员活动的情况。针对“学习实践科学发展观”和“讲、树、促教育活动”中党员提出的意见和建议，党支部从自身分析原因，非常认真的查找不足和差距，争取通过实实在在地努力搞好支部工作。

2、坚持了中心组学习制度：支部成员能带头参加院、所组织的职工政治学习，同时还参加院组织的中心组学习。所中心组学习6次，内容包括：科学发展观、创新文化建设、党务知识培训和到兰考焦裕禄纪念园、桐柏红色廉政文化展馆接受革命教育和廉政教育等。

3、坚持了支委会制度：凡涉及党建、人事、财务及全所发展的重大问题等都要召开支委会进行集体研究，共召开支委会6次，召开班子民主生活会2次。

(二) 思想政治工作

1、坚持政治学习不放松，不断提高职工的思想政治素质：坚持以理想信念教育为核心，以道德教育为基础，教育职工坚定社会主义信念，认真落实科学发展观。以学习实践科学发展观和“讲、树、促”教育活动为重点，主要安排学习了中国特色社会主义理论体系及科学发展观、__在十七届中央纪委三次全会上的重要讲话精神、__副主席在我省考察时关于学习和弘扬焦裕禄精神等。每次学习安排都做到了有动员、有部署、有要求，并对学习有阶段性书面总结。同时组织职工、党员收看学习“科学发展观”辅导报告4次，积极组织职工参加讲、树、促教育活动心得体会展览、党性党风党纪剖析报告展览等活动。

2、结合工作实际，做好深入细致的思想政治工作：坚持以人为本，把尊重人、理解人、关心人的理念落实到具体工作中，

注重人文关怀，对职工在工作、家庭生活中遇到的问题和困难，尤其是在职务变动、岗位变动、职工家庭生活中出现较大变故时，我们采取领导、党员骨干和群众三结合的方法，先后对5名思想波动较大的职工谈心，积极主动地给予真诚的关心和帮助，充分发挥了思想政治工作化解矛盾、克服消极因素、调动积极因素的作用，确保了科研、开发、改革等各项工作的顺利进行。同时，坚持了“四个看望慰问”制度，4月份退休职工李兴华因病住院，由于子女不在身边，在繁忙的工作中抽调办公室人员到医院照顾，对职工结婚、生育、住院、办丧等共看望慰问12人次。

3、抓好团队意识培养，创造良好工作氛围：抓好政治教育和经常性思想政治工作，不断激发员工的事业心和责任感。通过开展一系列谈心交心、走访慰问、沟通交流、竞赛演讲、批评表扬、外出考察、目标管理等有效手段，不断提高员工的大局观念和全所一盘棋思想，特别是在我所开展的“五讲、五树、五促”演讲活动中，全所干部职工积极参与，营造出了—种团结协作、蓬勃向上、求实创新、无私奉献的良好氛围。

银行网点运营主管述职报告篇三

领导：

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想

上、工作上、制度上确保正确的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

20xx年是我国经济快速发展的一年，为我们树立了明确的工作要求和指导方向，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的八零标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作和从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行网点运营主管述职报告篇四

光阴似箭日月如梭，回首20xx年工作上的艰辛历程感慨万千。20xx年末我听从市局领导的安排与调度，由台安县行来到了市邮储银行财务部，任命财务部部长，财务这块虽然是我的专业但毕竟脱离此行业已多年，面对领导的期待与自我那份不可推卸的责任，我几乎是从头再来，在市行领导的督促下，在全科室的员工的帮助下开始了我新的工作生涯，新的环境，陌生的面孔确实让我感到了困惑，但我有冲出困惑的那份成熟与镇定，更有汹涌澎湃的工作激情，身在其位，必须身负其职，这是我多年的工作宗旨，力求完美不给行里带来任何的不便。

这一年的财务工作是我工作多年来最忙碌，最充实的一年，虽然少了很多与家人独聚的时间，但从繁忙中沉淀出来工作上的宝贵经验是我一生难求的，作为财务部的老总做到了积极遵守省行的各项规章制度，又及时领悟到了市行行长的有关全行的指示精神，积极与各部门协调，感恩于各部门与财务的积极配合，相互关系的协调，保证全行工作高效的运转，但我们财务也有很多不足之处，希望在领导的督促下，在我们自身的努力之下做到最好，更感恩于财务科室的全体员工任劳任怨默默无闻的工作精神，只有经受得起自我磨炼，承受一切工作上的压力，才可以把自己锻炼得老成持重，才可以把自己打造成精明的强手，继而在做事的过程中变得雷厉风行，才有机会去追求极致和完美。

一个人的兴趣与爱好对自身的工作有着极大的影响，参加工作以来我的工种是多样化的，但我乐此不疲，可以说是给我机会锻炼了我的意志，成熟了我的阅历，积累了丰富的工作经验，一个人的兴趣会极大地影响其职业的适宜度，当自身从事的职业与其兴趣相吻合时，就能发挥出最佳水平，易于做出成就，虽然目前没什么大的业绩，但我有这份工作上的热情，这就是我工作多变性而信心不变的原则，不同的人生

态度，会造就截然不同的人生风景，勇于尝试新的挑战，对自身是最大的鞭策。

现在金融业竞争相当的激烈，调整好自我的心态理顺20xx的全部财务思路，为明年打下坚实的伏笔，在今后的工作中，将紧紧围绕市行中心工作，认真协调如需解决的各项财会问题，带领财会部的全体员工，强化学习，努力创新，勤奋工作，以团队的精神踏实务实，尽职尽责的完成上级交给的各项任务，在行长的带领下，在全体员工共同的努力下使全行的发展再上一个新台阶，一个集体，只要有永不言败的精神，即使处于非常恶劣的困境，团结一致努力的坚持，顽强的去拼搏，最后的胜利一定属于我们邮储银行。

述职人：

银行网点运营主管述职报告篇五

银行主管会在一个季度或者一年的结尾进行述职报告给行长，述职报告是任职者陈述任职情况，评议任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，下面是小编精心整理的银行主管的述职报告，欢迎查阅。

尊敬的领导：

您好！

我是__支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；下面是我在20__年的工作情况，汇报如下：

一、主要工作情况

在支行已有一年的时间，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__万元，加办网银__户，电话银行__户，销售理财__万，建立大客户资料__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__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龄客户，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__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。

二、工作中存在的问题

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__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，我们的服务终于在今年季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第__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。

此致

敬礼！

因为工作需要，20__年1月底至10月初，我在__支行个人业务部担任部门经理。根据行领导的工作思路和__支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长

在银行领导的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增x万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增x万元，使近年来__较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户__农行。

结合__长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国__银行__市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，__支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

二、推动三x工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险

以“__通”、“惠x卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三x工作。收集__通资料120多户，4月份组织__通安装使用培训会，一次安装__通60台，开通小额取现__通20户，拓宽惠x卡的用卡环境。

与分管行长到三个三x网点实地摸底调研，针对“小额农贷不

良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料的重点打印交给大堂经理_x等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意__支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份__支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三x行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

四、注重信用卡业务的发展

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款

购车业务。20__年5月三x行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名；6月__支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名；7月__支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对__x行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。

六、注重网点转型和优质文明服务

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

利用总行的“神秘人暗访”提升网点文明优质服务，制定《__支行文明优质服务管理奖惩办法》，组织个金部人员不定期对各机构进行检查督导，号召大家不因暗访而优质服务，而应该“让文明优质服务成为一种习惯！”

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

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。

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，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扬。

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。

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__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__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、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高自己，发扬优点，弥补不足。

尊敬的领导：

您好！

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐；服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验，自身对服务有有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。就像我在和陌生人交往的时候喜欢首先问对方是哪人一样，感觉每个地方的人有每个地方人的特点，这样了解后才可以更好的和对方沟通。

营业部是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉。记得曾有一位经济学家说过，“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱”。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们的建议下得到意外收获时的惊喜；满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。但也常因硬件设施上的不足而不得不通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄……总之，各种各样的人们来往交替，以真诚服务换客户真情，使我们的工作生动而多彩。有时候也会碰到很多不讲道理的客户，这时候“微笑”服务就显得尤为重要，也许一个简单的微笑就能化解客户原有的怒气。

记得有这样一个故事，一个怒气冲冲的客户在大声叫喊，同事微笑着迎了上去，结果被问，你在笑什么，有什么可笑的。同事的回答很机智，也很巧妙“老师，微笑服务是我们的基本服务准则”。尴尬的气氛很快的被化解了，气氛也由当时的凝重转变为轻松。当我们真诚的为客户遇到的难题着急，真诚

的帮助客户解决问题的时候，我想大多数客户的怒气都会烟消云散的。微笑不仅可以缩短人与人之间的距离，而且是化解矛盾最有利的武器。真诚是可以传递的，只要你真诚的对待别人，别人也同样会感受到你的真诚。不是有句老话说的好吗，笑一笑，十年少。我们在快乐工作的同时，身心也得到了愉悦。以的热情服务客户，因为我们不仅代表着网点的形象，也代表着整个银行的形象。随着服务理念的不断升级，从“银行的服务”到“服务的银行”，银行的服务观念和水平正在发生质变，服务源自真诚，只有付出真诚的服务，才能赢得所有潜在的客户。

诚心实意地去对待每一位客户，你的心灵深处是宁静的、你的身心是轻松的，你将会被一种愉悦的氛围包围。

此致

敬礼！

不知不觉中，三个月的试用期很快过去了。回首这三个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。工作中我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失，现将三个月的工作情况总结如下：

一、工作方面

(一)财务方面的工作

我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。

1、记账：

出纳工作从简单的审核票据，粘贴票据等最基础的工作做起，已经付了的单据都要在其上面盖好“现金付讫”的章。审核

无误的原始凭证做好记账凭证，每笔已经发生的业务，及时记账，及时记录记账明细，以备查询。在以后的工作中个人报销的原始单据要有个人签字。

2、记现金日记账和银行存款日记账：

刚开始登录现金和银行存款日记账时会出现不同程度的错误，如借方写成贷方，贷方写成借方，以及因为粗心的缘故把记账凭证漏写，在出现错误和问题的时候我及时改正，并做好工作心得。记账时一定不能分心，认真做好分析，在填写每一笔业务的时候都要认真、细心，在心情急躁和不平静的时候不能做记账方面的工作。

对于记错账的情况下，我也从赵姐那学到一些经验：现金日记账要记录好每笔发生的业务，而银行存款日记账则要明确各个银行的业务，每笔业务要根据发生银行的不同而登录。

3、做报表：

目前主要做的报表是每周的财务收付存报表、每月的流水账明细。

(1) 财务收付存报表：

每月根据审核无误的记账凭证，做好财务收付存报表。此报表周一交予赵姐审核，刘经理核准。一般情况下我都在前一一周的周末做好，并根据审核无误记账凭证和现金、银行存款做好核对工作，次周的周一直接将表打印。刚开始因为对此项工作不是很熟悉，经常出现账目不准和不平衡，且备注中的数目不能随之相应的调整，主要是预付货款及存货余额要随着在外资金的变化而变动。

经过一月的调整后，这项错误基本很少出现了。每周一，将报表传给王经理审阅。在此之前经常会漏写记账、审核、核

准人的名字，不过如今发邮件之前我都会仔细的核对，漏写记账人员的名字情况如今也很少出现了。

(2) 每月的流水账明细：

流水账的登记和核对一般在做好财务收付存报表和现金日记账、银行存款日记账的前提下，根据记账凭证仔细地入账，每月月初与现金和银行的账目都能一致。此项工作越来越熟悉，而且越做越快。

4、其它细节方面的工作：

(1) 票据：目前主要开的单据有现金支票、转账支票、电汇、入账单。这四种票据的要求非常高，无论是填写方面还是盖公章方面，若出现错误填写都要加盖“作废”章。

(2) 支票方面：刚开始在票据填写和加盖公章时，经常出现错误，如日期没大写，单位名称和金额没顶格写，填写不规范等问题。经过一个多月的熟悉，规范此方面的工作。同时，根据需要到银行提取备用金和办理银行入货款账等业务。

(3) 电汇：货款主要通过电汇付出，在实施的过程中积累了主要付款单位的各项明细，如单位名称、账号、汇入行名称、以及传真。填写名称要和其单位名称一致，一个字都不能漏写。

(4) 入账单：主要的入账单有收到货款收入的转账支票和每月发放工资时的入账。

(5) 税务：对于发票审核和交税金有了初步的认识。

(6) 关于增值税发票的开据：此项工作有一点小小的了解。

(二) 其它工作

(1)每周固定的会议记录：根据每周一的例会，尽快整理好会议纪要，并让刘经理修改和审核，大家签字后传给黄先生和王经理，此工作当天完成。

(2)相关人员接待：对于公司外来人员，主要做好接待方面的工作。

(3)其它工作：如交公司话费、审核公司的营业执照、组织机构年审、工商年检等等。

二、学习方面

虽然现在做的工作与学校学的知识有所不同，但是我并没有感到灰心和气馁，不会的地方不断向赵姐请教。去学习最新的《企业所得税》。财务知识更新的速度不断加快，我还需不断学习新的业务知识。

三、思想方面

工作与学习很重要，但良好的心态是搞好工作的前提。工作中我不断的摆正自己的心态，以乐观的心态去面对一切，这不仅使我的工作开展很顺利，同时与同事之间的相处非常融洽。

四、不足之处

1、知识方面的匮乏：财务方面的知识更新速度很快，这方面的知识仍要不断的加强。

2、记账：记现金日记账和银行存款日记账时会出现漏写和填写方面的错误，更改时比较麻烦，在业务不断熟悉的过程中，类似的错误出现率也越来越少。偶尔的时候在记账凭证上会漏写附件多少张，但随着业务的熟练以及检查，出错率逐渐减少。

3、单据的填写：在填写单据方面曾出现过不同的小问题，如填写不规范、盖章不合理等问题，随着经验的积累，此类问题已很少出现。

以上是我在试用期的工作总结，感谢赵姐和刘经理在工作中给予我的巨大帮助和鼓励，感谢其他同事的鼓励与合作。在以后工作开展过程中，我将会熟悉更多的相关业务，用笔记记录自己的成长足迹，不断鞭策自己，不断成长。

银行网点运营主管述职报告篇六

尊敬的省行领导、各位同事：

大家好！

根据总行关于领导班子考核实施办法和省行党委关于行员考核工作的通知精神，按照干部述职的有关要求和内容，现将一年来的工作情况述职如下：如有不当之处请给予批评指正。

作为基层行党委班子成员，为了不辜负组织的期望，更好地履行好自己的工作职责，我认真学习党的路线、方针、政策，遵守金融法规，认真贯彻落实交通银行实施战略转型的一系列重要决议，正确理解总行和省行领导的讲话精神，增强大局意识和责任意识，用先进的思想武装自己，不断提高理论素养和思想水平。

在平时工作中，为了学习更多的业务知识，了解和掌握全行业务进展情况，我同各部门负责人经常在一起研究、探讨工作，如有不懂的业务就虚心的向他们请教。每到月末、季末、年末我都认真地查阅各种报表资料，与同行业和系统内各行进行数据对比，查看排名情况，寻找差距和不足，研究对策。同时，我还通过各种方式与各营业网点的同志们进行交流，了解基层网点业务发展中存在的问题。在工作中，我始终坚持理论联系实际，能够用自己学到的经济金融理论知识，研

究解决工作中存在的问题。近几年，我纂写了几十篇业务论文，在《金融时报》和总行《新金融》等报刊发表。文章提出的观点和解决方案，也为总行了解和解决基层行经营管理中存在的问题提供了有益借鉴。

作为一名班子成员，我能够摆正自己的位置，处处以大局为重，维护班子团结，当好参谋助手。作为副行长，我在工作中把主要精力放在了全行中心工作的落实上，按照党委工作分工，对自己所分管的工作认真负责，在职权范围内，独立解决好工作中遇到的矛盾和问题，在遇到全局性矛盾和一些重大问题时我都及时向党委主要负责人汇报情况，并提出自己的意见和建议。我在工作岗位上还十分重视组织管理和协调能力的提高，在工作实践中不断锤炼自己。在今年4月至6月我行党委书记李永权行长到总行党校学习三个月，分行和省行党委责成我临时主持xx分行工作。当时我感到压力很大，在此期间，有很多重要工作我们必须完成。一是按照总行的统一安排6月11日必须完成核心系统上线工作，二是我行营业大楼消防改造工程急需启动，三是按照省行要求在“五一”前必须完成车改并向全行员工发放车补。此外，更为重要的一项任务是必须按时间进度完成上级行下达的业务指标。可谓工作千头万绪，我深深感到所肩负的责任十分重大，担心自己辜负了分行党委和省行党委委以我的重任，也担心由于自己组织管理不力延误xx分行的工作。在这三个月里，我和张行长与全行中层干部一道，密切配合，同心协力克服重重困难完成了摆在我们面前的各项工作任务，平安度过了三个月。在这里，我要感谢全行每一位中层干部。

从去年开始，我分管公司业务处、个贷中心、计划财务处、国际业务部和保卫处等五个部门的工作。由于世行项目在公司条线的全面推广和消费信贷管理系统在个贷业务管理中的全面应用。给信贷管理工作提出了更高的要求。为了尽快掌握信贷业务知识，有效管理和指导信贷业务，切实把好新增贷款质量关，我认真学习领会总行下发的信贷管理文件，学习总行编制的“世行项目推广手册”和“个人贷款业务政策

和操作手册”经常向信贷部门包括公司、个贷、授信、风险部门负责人讨教、也经常在一起探讨业务问题，使我对公司和个贷管理知识有了较多的了解和掌握。

我在开展信贷管理工作中，能够坚持原则，尽全力把好资产质量关。信贷资产质量关系我行长远发展，在信贷工作中做到坚持原则，能够顶住来自各方面的干扰和压力，是非常不容易的。我作为分管信贷工作的负责人，在工作实践中深深感受到了这种压力和责任之间砝码的份量。我始终没有忘记xx分行五年亏损所走过的艰难岁月，因此，“严把贷款质量关”这句誓言牢记心中。在开展信贷工作中，我能够坚持原则，按章办事。我同公司业务处和个贷中心的同志们，深入贷款企业和商户开展调查研究、把防范贷款风险放在首位，排除来自各方面的干扰和阻力，顶住说情风，坚持重大事项报党委集体讨论决定，不搞个人说了算，坚决维护集体权威和交行利益。

这几年我一直分管国际业务，面对日趋激烈的外汇业务竞争，同国际业务部的同志们一道，认真研究外汇政策和当地的市场情况，经常与部门负责人一道探讨工作。在实际工作中，一方面以发展传统外汇业务，规范经营和防范风险为前提，继续保持xx交行国际业务良好的发展态势；另一方面根据市场需要，因地制宜创新业务品种，努力推进国际业务快速发展，不断提高经营效益。今年1-11月份通过外汇业务实现各项收入折合人民币xx89万元。我行外汇宝和满金宝业务在交行系统排名均排在前五位。整个国外汇入款笔数和速汇金业务笔数在交行系统均名列前茅。国际业务结算量已赶超过了当地农行、建行和工行，在xx地区同业中稳居第二位。与韩国外换银行联手推出的“闪电汇款”业务，深受客户欢迎，具有很强的市场竞争力。

我对分管的安全保卫工作，倾注了很多心血。始终坚持“从严管理、预防为主、保障安全”的原则，站在讲政治的高度

抓好日常安全工作。我和保卫处的负责同志经常在研究工作，与上级行和当地公安机关保持密切联系，认真听取对加强我行安全保卫工作的意见和建议，查找隐患，抓好整改落实工作。在平时工作中，认真落实安全防范责任制，努力提高全行员工的安全防范意识。对上级行下发的各种安全保卫工作的文件、案件通报及时转发到各网点学习，使广大员工充分认识到当前治安形势的严峻性，增强了员工做好安全保卫工作的紧迫感和责任感，为全行业务发展起到了保驾护航的作用。

回顾一年来的工作，我虽然付出了一些辛苦，取得了一些成绩，但在很多方面还存在不足。由于工作压力大、事务繁多，在开展工作中深入基层少，调查研究不够，对于一些基层情况了解掌握得还不够全面，未能及时帮助职工解决在工作和生活中存在的实际困难。此外，由于自己长期从事金融工作，比较谨慎沉稳，有时处理问题显得不够果断。

在今后的工作中，我将继续努力学习，不断提高领导水平和管理能力，切实履行好自己肩负的职责，更好地做好各项工作。下面，我按照述职报告规定的内容，结合分管部门的工作谈一谈对明年工作的设想：

xx交行各项业务已步入良性循环，这一喜人形势是来自不易的，作为xx交行这个大家庭的一员，我愿为xx交行的持续健康发展贡献自己全部的光和热。

以上述职如有不妥之处，敬请上级领导和同志们给予批评指正。

银行网点运营主管述职报告篇七

大家好！

为加强农业银行内部会计控制建设，进一步完善运营监督机

制，提高监控信息核销质量加强风险防范能力，构建有效的内控体系，根据运营主管的职责内容，依据农业银行有关运营规章制度，现将本月运营主管履行职责情况报如下：

（1）每日营业前检查准备工作，柜面摆放有序，环境清洁，门前及营业场所清扫干净，柜员全部到岗，检测监控设备正常运行。

（2）做好箱包交接管理，核对柜员现金箱及重空结存，及时做好现金调拨报备，合理安排好每日营业用现金及大额报备现金的支付，监督每个柜员做好开机上岗签到的规范操作，严格按照《中国农业银行柜员指纹认证系统业务管理暂行办法》的要求，督促柜员签到时注意遮盖密码和一日二碰库的规范操作。

（3）做好运营主管的各项登记事务，及时审核前一日帐务处理交易，会计科目使用，挂帐、抹帐、冲帐的正确性，对内核系统产生的帐务及交易认真核对，并按要求登记好《运营主管工作日志》。

（4）做好日常柜面监督检查工作，督促联行核销、及时发送往帐、

接收来帐，及时处理查询、查复业务，对小额支付、大额支付系统的业务要及时处理，严禁无故压票、丢票、退票，对授权业务认真审核，坚持按程序、规定、原则办理授权业务。

（5）及时按要求核销集中监控预警信息，认真审核信息内容，对于特殊信息内容，全面认真核实交易明细并做好信息的说明登记，对系统出现的异常情况及时向上一级监控管理人员汇报，做好每日营业终了的后续工作，核对每个柜员的平帐情况和部门平帐情况，做到日清月结，帐平表对。

1、本月我网点扫描率为x%[]抹帐x笔，授权成功率为x%以上。

本月接受本行运营管理部 and 监管经理的检查。

根据上级行等部门检查出的问题，我行按照相关制度、规定、办法统一进行整改，做到谁负责谁整改，落实到岗到人，坚决不留死角，并组织全体人员认真学习《中国农业银行员工违反规章制度处理办法》、《柜面业务操作规程》和“三个指引”等文件内容并结合被查出的问题示范讲解分析问题的形成原因，促使柜员了解问题的形成因素增强对问题的理解和解决方法，使操作风险降低到最低点，认真反省在工作中存在履职不到位的问题，并做到敢于承担责任，敢于改正错误，今后少犯错误，实事求是的做好月报及整改情况的上报工作。

在日常工作中勤于思考，坚持原则，使运营主管的监督职能发挥最大的作用。

述职人□xxx

20xx年x月x日

银行网点运营主管述职报告篇八

20xx年受市行委派我到xx路支行从事会计暨合规副主管工作，上岗以来本人带领工人路支行全体会计人员，加强内控核算，进行内部风险排查，开展员工培训，做好柜面服务工作，工作中坚持核算、服务和营销的有机结合，将市行有关制度扎实落到实处，力保支行前台工作运行有序。现将在工人路支行的工作总结如下：

- 1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作。

按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章

管理、查库情况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印情况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代理发放业务、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。

现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员xx6月底刚刚上岗，对公柜员xx由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

1、在7月末，对公会计柜员xx调至xx路支行，柜员xx由xx路支行调到我行，柜员xx由储蓄柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种情况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《市行柜面操作风险管理指引》以及柜面操作风险题库等内容，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20xx年x季度xxxx市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我积极组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，积极调动大家的主观能动性。二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二季度理论考试中支行取得第一名的好成绩。

- 1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则。
- 2、按时准确报送市行各项报表。
- 3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告。
- 4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告。
- 5、配合市行各管理部门进行检查。

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规副主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改进和完善，按照市行要求及委派会计副主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

- 1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。
- 2、按时做好会计副主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜

员的工作效率和业务素养，积极为大家创造一个良好的工作氛围。

4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

银行网点运营主管述职报告篇九

根据组织安排□20xx年10月，我由新蔡支行个人客户经理选拔为挂职副行长一职，主要负责个人条线的业务。在这三个月中，在各级领导的指导帮助下，在全体员工的密切配合下，我能够做行长的助手，认真履行岗位职责，紧紧围绕存款、客户、中收，和kpi指标这条主线，模范带头，狠抓服务和营销，不断提高经营能力和管理水平，团结协作，较好的完成了各项工作目标。在过去的三个月里，取得了一定成绩，同时也存在一些不足，现述职如下，请予以评议：

一是身为党员，必须严格按照党员的标准要求自己，在日常工作生活中能够做到按时参加政治理论学习，努力提高政治思想素质。同时我还根据工作需要和自身实际，加强学习相关业务理论知识，不断丰富自己的理论知识，开拓视野，提高自身的领导素质和水平。通过学习，不仅增强了我的理论水平和领导能力，也提高了我的党性修养。

二是注重业务技能学习，努力提高自身业务素质。之前作为客户经理，只需要熟悉自己所接触到的业务，柜台具体操作和规章制度并不熟悉，但自从挂职后，柜面服务效率是我工作中的一个重点事项，而这必须熟悉各个业务办理所需要的时间。

三是努力学习管理知识，提高管理水平。作为一个新人，在做业务的同时，必须定位好自己的角色，而管理是从未接触到的工作，也没有经验可谈。我利用工作之余，阅读了一些管理学方面的书籍，研究了一些管理方面的案例，结合工作

所面临的的实际问题加以印证思考，不断提高自己的管理水平。

根据职责分工，我管理xx支行的个人条线、信用卡条线和财会部条线的工作。紧紧围绕客户、存款、中收三大指标进行布置工作。在支行党支部的正确领导下、在班子成员的配合指导下、在同事们的大力支持下，分管的工作也已经步入正轨，尤其是社保卡业务，虽然劳动量大，但业务逐渐趋于正常，各个业务环节已经配合畅通。

（一）找准自己的位置，做好行长的助手，严格管理，努力完成市行交给的各项工作任务。

认真贯彻落实市分行各项工作部署，巩固和提升“系统一流，区域领先”的基础和实力，围绕“稳增长，提份额，拓客户，调结构”的总体目标，全面提升经营能力和管理能力，强化市场意识和服务意识。突出“存款、中收和客户”三个工作重心，切实贯彻“盯市场、盯产品、盯客户”的工作方法，我能够充分发挥自己的主动性，围绕提高执行能力，增强经营能力，提升管理能力，增强风险防范能力，努力提高自身综合素质。

（二）加强团队建设，提高集体凝聚力

我自觉维护班子的团结协作，主动、虚心听取多方的意见，对支部的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任。在日常工作中以身作则，管好做好分管的工作，当好参谋和助手，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让领导放心，让同志们满意。我始终把业务发展放在首位，正确处理发展与内部管理的关系，对待发展中遇到的问题能够正面的积极采取措施加以解决。在日常工作中，我坚持按上级行的各项制度为准则，较好的起到了模范带头的作用，在工作中身先士卒、不顾劳累，了解了员工的思想动态、业务能力，拉近

了与员工的距离，得到了员工的信任，为员工树立了榜样，更重要的是增强了员工的凝聚力。

（三）开拓思路，紧跟上级行导向，因地制宜发展个人业务。

1、客户维护工作：经营中树立以客户为中心的理念，努力扩大市场份额和优质客户数量，加大对中高端客户的维护力度，不断巩固业务发展基础。

2、大厅致胜，守好阵地，外出营销，走出去引进来，向客户宣传建行、了解建行业务及产品，利用龙支付满减活动向客户营销、宣传，推销我行产品，有效的保证了个人业务的发展。

3、强化服务管理，提升服务品牌力。支行始终坚持“以客户为中心”的经营理念，把优质服务作为经营管理工作的支点，不断更新服务理念，健全服务机制，强化服务监督，严格服务奖惩，提升我行良好的服务形象。

通过这三个月的工作，对我的触动很大，我更加清醒地认识到作为一名基层管理人员自身还存在着诸多的问题。为此，我将从以下几个方面进行改进：

1、坚持理想信念和党性原则，在政治上始终保持先进性，树立正确的世界观、人生观、价值观。增强组织观念，严守纪律，用与时俱进的科学理论武装头脑。在思想上保持先进性，在工作中大胆探索、积极进取、勇于创新，同员工多交流，多沟通。

2、努力钻研业务，继续保持谦虚谨慎、不骄不躁的工作态度。除不断加强政治理论学习外，业务学习一定要紧跟发展、转型的步伐，时时督促自己“学习、学习、再学习，提高、提高、再提高”的要求，持之以恒、坚持不懈地学习各项业务，以提高自身的业务素质水平，努力做一个业务型的管理人员。

3、严格要求，自我加压，转变作风，积极工作。工作中我始终保持与时俱进、开拓创新的精神状态，时时处处严格约束自己，勤勤恳恳，兢兢业业做好本职工作。但工作的艺术性不够，存在工作不够细致，干工作有急躁心理，同时自身组织能力和管理能力需进一步提高。

以上述职，仅仅是我的粗浅认识，衷心希望领导和同志们给我提出宝贵意见和建议，我将虚心听取并努力改正。在今后的工作中，更加努力学习业务知识，提高自身素质，以丰富的业务知识、精湛的业务技能、严谨的态度、创新的思想、热情的服务，踏踏实实做人，勤勤恳恳工作，以一名优秀共产党员的标准严格要求自己，在本职岗位上争创一流的工作业绩，积极为建设银行的发展做出更大的贡献。

述职完毕。

银行网点运营主管述职报告篇十

对公存款时点新增2.8亿元，日均新增3.8亿元；

公司类贷款新增8.7亿元；

中间业务收入实现5640万元，完成省分行计划的106%；

累计发放公司类房地产贷款4.76亿元，累计回收4.75亿元；
累计发放个人住房贷款53165万元。

1. 加强自身修养，提高管理水平。

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和xx支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显

提升。

坚持做到廉洁自律，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，做到让党委放心，让同志们满意。作为支行领导班子中的一员，既要以身作则，管好做好所分管的工作，又要搞好团结，当好参谋和助手。我与所有的班子成员都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对党委的决议坚决服从，从不搞特殊化。对自己分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，圆满完成了各项工作。

2. 贴近市场，贴近客户，树立科学的发展观。

根据工作分工，我一月份分管公司业务部、房地产金融业务部等部门的工作。一月份推出了“开门红”竞赛活动，为全年业务的健康稳定发展奠定了基矗在业务发展中，我行始终树立科学的发展观，找准业务发展的着力点，以市场为中心，以客户为重点，积极拓展市常初步完成了对市场和客户细分工作，对存款余额达100万元(含)以上的客户进行大规模、详细的摸底、梳理与细分，并针对我行的客户结构现状，制定具体的营销计划：对高端优质客户，如交通、事业类等行业客户，网点大客户、重点客户等，提供“融智”服务，提升营销层次，以此增强客户对我行的满意度和依存度；对普通客户，开展“激活中小账户、提升账户贡献度”特色活动，通过电话、走访等形式加强沟通，重点推介我行的特色业务、产品，适时营销，激活账户，提升对我行的贡献度，如针对睡眠户，激活为先，提高账户的利用率，逐步挖潜，增加存量。在房地产金融业务发展方面，采劝调查细分市尝研究整合资源、优化信贷结构”的经营策略，大力发展优质客户，如营销了xx房地产、对外贸易发展总公司等大型客户，充分储备优质楼盘资源，推动了个人住房贷款业务的健康、稳步发展。在业务发展的同时，我们十分注重调整信贷业务结构、优化信贷资源配置。根据客户信用等级的不同，以利率为杠杆，在我行规定的范围内进行不同程度的利率调整，逐步退

出一些资产规模孝经营一般、对我行贡献度小的企业，把有限的资源投入到优质客户、优质资源上，争取以有限的资源实现价值的最大化。同时，在巩固和挖掘原有客户的基础上，创新营销机制，积极拓展新的业务领域，对符合国家产业政策、总行信贷政策的重点行业、重点客户加大信贷资金的投放，促进了我行客户和业务结构逐步趋于合理。

3. 提高风险意识，强化风险管理，努力实现“双降”。