

2023年银行公司业务述职报告(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

银行公司业务述职报告篇一

告别20xx年，我们迎来新的`开端。今天是20xx年1月8日，也是我入行一年零187天的日子。在过去的一里，有收获也有缺憾，现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止20xx年xx月31日，营销pos机5台，办理三方存管26户，上交信用卡102张，储蓄存款xx元，对公存款xx万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄xxx多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学

习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试□20xx年10月通过了银行业从业资格考试□20xx年xx月通过经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自20xx年8月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款170多万□xx月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增60多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

银行公司业务述职报告篇二

尊敬的银行领导、亲爱的同仁们：

你们好！

合评价7项，离任稽核5项，专项稽核1项；稽核报告累计提出问题和整改要求各111个，针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条；全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来，今年，我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作，增加专职稽核人员配备，到修订

中层干部年终考评办法，明确稽核部不列入考评范围，再到委以稽核部以重任，将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位，并将内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理的稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审

计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的. 岗位资格证书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务。

银行公司业务述职报告篇三

尊敬的银行领导、亲爱的同仁们：

你们好！

20xx年已经过去，回顾一年来的学习、工作时间并不算太长，上半年我在支行营业室任联行经办、事后监督等工作，在工作中我一丝不苟，谨慎的处理好手中的每一笔业务，既讲求速度又保证准确，力求作到尽善尽美，得到了领导同志们的信任和一致好评。

7月14日我接受支行的任命担任xx分理处的坐班主任一职，在支行领导的信任和同事们的关心、帮助下我很快的适应了新的工作岗位，在任分理处坐班主任的工作中，我认真履行职责，较好的完成了支行下达的各项任务，保证了20xx年会计工作任务的顺利完成。

在任职期间我具体做了以下几个方面的工作

- 1、根据abis系统实施细则，对现有人员具体分工进行明确划分，严格划分前台柜员和后台柜员的职责范围，界定了柜员和主管职责，为明确责任、加强内控制度管理提供了保障。
- 2、根据实际情况，对柜员签到、签退管理等做了统一规定，并强调了柜员轮班交接短期离职的程序和要求，做到签到、签退及时交接、监交有纪录。
- 3、突出主管审核和授权管理的规定，确保对部分重要柜台业务必须实时复核，其余业务可以分批复核，当日帐务日终必须复核完毕。
- 4、建立了《坐班主任工作日志》等12种登记簿，明确了使用范围，记载内容和保管要求，并监督各种登记簿内容的真实

和完整性。

5、强调柜员密码管理，要求按旬定期更换密码，并进行登记管理。

6、对日常业务中帐务差错、挂帐、抹帐、冲帐、挂失等特殊业务进行了详细的记载和监督。对会计凭证的签章、整订、归档情况进行每日监督。

7、对现金业务的帐务核对，双人核对现金实物，双人加锁入库保管的工作监督执行。坚持每旬定期查库工作。

8、规范了自助设备的操作流程，详细进行记载，及时处理突发事件。

1、根据支行统一安排，组织人员认真学习，确保了安全认证卡和跨中心汇兑业务的顺利进行。

2、拓展新的业务领域，对xx网上银行业务的上线和开通后的业务处理，进行了具体的安排和规范，确保了大批量网上银行业务的顺利开展。

1、坚持业务学习，利用例会时间及时学习和传达上级行有关业务文件、业务理论知识，使柜员熟练掌握必不可少的理论知识和操作技能，做到既能熟练的办理业务又能圆满解答客户的业务询问。

2、积极推行综合柜员制的实行，为使综合柜员制能顺利开展，我倾自己之所知，不厌其烦，努力将每一位柜员都培养成为能够全面掌握各项业务的综合柜员，在短短半年时间里，我分理处的柜员业务知识得到了很大提高，前台柜员均掌握了各项业务的基础知识。

3、组织员工认真学习各项规章制度，让办理各种业务的程序

和规章制度紧密结合起来，警钟长鸣，防患于未然，防止经济案件的发生。

总之，在任职期间，我尽自己所能认认真真的完成各项业务，取得了一些成果，但还存在许多不足，成绩属于过去，未来属于自己，作为一名年轻人，我知道我的工作才刚刚开始，我唯有勇于进取不断努力，才能取得更大的成绩。

银行公司业务述职报告篇四

20xx年，支行公司业务部在行领导下，预计实现了全年公司收入700万元，仅此一年，市行为更好地服务于客户，新增了票据贴现和国际业务，在产品种类上加强了与客户的合作。

虽然我部成立时间不到半年，但作为支行的重点部门，在工作上听从支行领导的安排，在业务上配合各网点的工作有序开展□20xx年业务发展良好，均完成市行下达的各项任务指标，截至12月26日公司余额达35049万元，比20xx年增长111.3%，票据累计完成10530万元，预计实现收入568万元，国际业务新增开户5户。

20xx年，全行工作以“管理为重点，效益为中心，服务为宗旨”的工作方针，开拓进取，搞活经营，完成了各项工作任务。我是区支行公司业务部经理，分管各网点的公司储蓄工作、以及各种公司产品的推广工作。在过去的半年中，我的每一项工作任务能够顺利地完成，都离不开在座各位领导和同事的支持、配合和信任，为了更好的接受大家的帮助和监督，在这里，我把一年来的工作成绩以及存在问题，向大家汇报：

（一）推广业务

我们业务部门为了加强与客户的沟通，使客户了解我行的行情，推出的新产品，我部的工作人员不怕苦不怕累，有时为

了让客户了解我行的新产品，常常等客户一等就是一两个小时；有时为了等客户有足够的时间，我部的工作人员利用自己的休息时间来工作，却从没有提过加班；有时为了给客户送宣传资料，常常是不辞辛苦，挤公交或是步行，按时把资料送到。碰到有素质的客户还好，如果碰到客户有不顺心的事，把我们拒之门外也是常有的事。即使在做业务时，会碰到各种各样的困难，但我们从不觉得委屈，因为当看到客户对我们支行赞誉有嘉的时候，我们觉得虽苦犹甜。

（二）工作理念

因为我部的工作是客户经理专职一对一服务，因此在工作中把以“客户为中心”的理念贯穿于工作的始终。“基础牢固，稳如泰山；基础不牢，地动山摇”。客户给我们创造了市场，客户给我们创造了价值，客户就是我们的效益和业务发展之源。我部每个岗位的员工都能严格要求自己，严格规范、严格标准、严格执行规章制度，在业务的操作中对风险能有效遏制。在过去的半年里，在全体员工中大力倡导、深入宣传价值最大化、资本约束、全面风险管理、风险与收益平衡、内控优先等先进理念，让全体工作人员了解了资产质量与经济增加值、与薪酬分配的关系，自觉转变观念，将自身工作作为第一道防线纳入到风险控制体系中，形成规范操作，防范风险的良好氛围，真正把为前台、为基层、为客户服务当作提升风险与回报管理水平的出发点和归宿，有效提高我行的风险管理和内控政策、法规、制度的执行和落实，全面加强了风险管理和内控建设。

更新服务意识。银行的业务基础是市场，没有市场就没有银行，没有优质市场和优质客户就没有银行的业务发展，加强市场营销是目前提高我行核心竞争能力的当务之急。我们服务意识与以前很大程度有所转变。当前市场竞争激烈，我们突破了原有局限，创造个性化服务，以全面优质的服务吸引客户，通过有效的市场营销促进了我部业务的发展。特别是准客户定位，牢固树立了优质为客户服务的意识，因为20%的

优质客户将会给我们带来80%的经营利润。

（三）构建金融合规制度体系

我行在20xx年新增了新增了票据贴现和国际业务，为我们构建金融合规制度体系，提供了丰富的内容，为此，在过去的半年时间里，我部依据我行的产品特点，建立了相应的体系。

建立健全各项制度。对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展情况的制度，及时制订。

认真执行各项制度。柜员从己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。网点负责人按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。

触犯制度严惩不怠。在我部员工中灌输制度的重要性，对有章不循的员工，其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

（四）公关工作为支行赢得信誉

公司业务是邮储银行的业务之一，问世一年来，已经被客户所了解，具体的工作就是要求客户经理走出去，深入市场，积极宣传，主动营销。在对外营销中，我对各支行的属地市场进行分片走访，与客户逐一沟通，宣传业务，了解客户的业务需求。同时，给自己制定了一个走访客户工作表。将每天走访客户时收集到的信息进行梳理和研究，并利用休息时间对访过的客户再进行电话沟通。这样客户印象深刻，有利于以后接触。

通过走访，由于其他商业银行公司业务开办较早，有一定的余额规模，这些商业银行对一部分余额在百十万元的公司客户疏于维护，将他们归为低端客户，而这部分客户对于新开

办的公司业务邮储银行来说却是绝对的大客户。因此，我把公司业务的客户首先定位于这部分客户。良好的客户资源是银行发展的前提和基础，以客户为中心开展经营活动是现代商业银行生存发展的基本法则。我把走访的客户资料记录建档，常与客户沟通交流，了解了客户资金运作的规律及所思所想，我在工作中及时地调整营销策略，从中捕捉商机。我还注意收集属地各家商业银行与客户业务往来情况，统计各类客户在邮储占比情况。

逢年过节和客户过生日时，我都会通过邮政礼仪送上生日蛋糕和鲜花，还会在第一时间通过电话或发短信的方式送上最真诚的祝福。每当邮储银行开办新业务时，我也会告知客户，交流与沟通，最终赢得了客户的信赖。

在近半年的公关工作中，我部工作人员用自己的努力和诚恳已经发展了部分的潜在客户，最重要的是我们通过自己的坚持和诚信，已经获得了了n家企业的认可，为支行增加储蓄万元，为公司业务的发展赢得大客户的信赖。

（一）票据贴现

对于我行新增的票据贴现业务，我行已经办理项票据贴现业务，存款额达万元。

（二）国际业务

我行新增的国际业务，为我行赢得了客户资源，国际业务开办以来，我行已经办理了项国际业务，来往帐达万元，为我行赢得了国际信誉。

银行公司业务述职报告篇五

我是政企部的客户经理黄xx，社会工作了3年后，于20xx的6月加入移动公司大家庭，在这两年多的时间里，我从事唐家厅

营销代表，龙门厅值班经理，于去年8月份借调于政企部做客户经理至今。

根据现在公司由服务转为营销为主的运营模式，我对客户经理的岗位认识，主要归纳为三点：

- 1、与客户之间建立好人际关系（在推销产品之前先推销自己）
- 2、使用营销技巧灵活的拓展我司产品。
- 3、对客户使用产品做好售后服务。（热心为客户服务，对于客户使用我司产品的关心，这样就又更能巩固与客户之间的关系。）

1、对外：在政企工作的半年多时间里，共拓展了6个信息化产品，三个企信通，两个集团彩铃，公路局的oa政务，人社局的互联网专线。对于公司在不同时期推出的各种营销方案，我都能在最短时间内理解透彻并及时传达给客户；按时完成公司下达的kpi任务，现已完成1条20m专线，与产品经理多次努力走访成功签约公路局oa业务。在所负责实体单位驻地促销30场，并针对各集团的arpu值较高的客户进行全球通拓展70个用户及中高端成功预存捆绑5201个集团成员，销售手机终端约45台。对集团客户的各项需求与业务咨询，比如收集集团通信录、集团网拓展、领导预存、新业务、购机等，我都按时保质完成了服务工作。

2、对内：在20xx年1月在学院参加“玩转三剑客-营销人员培养”荣获“优秀学员奖”

7月份参加分公司手机知识竞赛获得三等奖

- 1、较强的学习领悟、执行能力
- 2、有服务精神，有责任心，细心，吃苦耐劳

不足之处：经验尚浅，写作能力有待提高

2、更加专业地推荐使用我司信息化产品，提高电话营销技巧等更效率的完成kpi外呼指标。