

# 银行营销人员述职报告 银行个人工作述职报告(精选6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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 银行营销人员述职报告篇一

20xx年，我在银行行长的正确领导、在银行各部门的`密切配合和大力支持下，我以对事业高度负责的精神，认真执行银行的工作方针政策，围绕中心、突出重点、狠抓落实、注重实效，较好地完成了自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面就我这一年来的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

作为银行行长秘书，我主要负责公章管理、档案管理、会务管理、文秘工作、各部门联系沟通工作，为保质保量完成各项工作，我主要做了以下几点：

为了提高公章管理工作水平，不断加强服务质量，突出“细”、“快”两字，审核仔细，工作不拖沓，耐心细心，微笑服务，提升办事\*\*满意度。不断创新工作形式，建立公章管理值班表，做好公章交接，明确值班人员职责，做到“章在人在，人走章锁”。

银行作为经营货币的特殊企业，担负着资金的组织、筹集、调配和融通，服务对象涉及各行各业。在开展业务活动中，除解除国家秘密外，自身还不断产生大量的内部秘密，如稍有不慎，都会给国家造成难以挽回的损失。为切实搞好保密工作，我采取了一系列行之有效的措施，并着重抓好保密措施的落实：1. 机要文件的存放，实施“三铁”，即铁门、铁

窗、铁柜。2. 在机要文件收发上实行“三簿一夹”，即收文登记簿、发文登记簿、借阅登记簿、机要文件传阅夹，阅文、传文严格按照保密程序办理。3. 在机要文件的管理上达到“三专”，即专人、专柜、专室管理。4. 在安全保密工作中严格落实“三个检查”即银行保密领导小组对其成因进行定期检查，看保密制度是否贯彻落实；对涉密部门进行定期检查，看有无违背保密制度的行为；对涉密人员进行近期检查，看有无违背操作制度和失泄密案件的发生。并对检查中违背安全保密制度的行为，进行及时认真的处理，堵住失泄密漏洞，有效地遏制了各类违章作业和失泄密事件的发生，为金融业务的开展提供了宽松的经验环境。

会务组织是对秘书工作人员综合素质、工作精神和耐劳负重的检验。一年来，我强化精品意识，提高了会议质量。一是会议前准备充分。议题能够在会前进行收集，并根据议题的缓急及沟通情况列出议题送审单，供领导审定；议题确定后能够立即通知有关部门准备书面汇报材料，并按要求，提前发到领导和有关部门负责人手中，供领导在会前进行审阅，从而缩短了会议时间；同时，按照领导要求，严格规范了参会人员，并将参会人员名单及时送行长审定，减少陪会人员，此项工作得到了有关部门的好评。二是会议后及时起草纪要。每次会议后我都能够纪录并起草会议纪要，确保会议纪要在会后2日内起草完毕，按文件审批程序送审。三是为会议提供周到的服务。会前能够与有关领导沟通，确定参加会议领导名单后.....

## 银行营销人员述职报告篇二

尊敬的老师同学们：

你们好！

在\_\_\_\_年\_\_月初，由于老师的信任，同学的支持，给了我这个机会，让我担当班里班长，我很荣幸。一学期下来，我清

楚地知道自己肩头的分量，也知道这份职责的不容易。眨眼间，学期结束了，我收获了很多，从中也锻炼了自己。现在就我一学期的工作以及下一学期的计划为大家做一个总结，以便老师及同学对我的工作表现进行考核。

在开学初，以便大家更好的交流和班级事务信息的通知，组织班级同学建立了qq群，组织班委商讨对于班级信息通知方法的事宜，组织大学英语四六级报名及相关事项，对班级里参加各项校院级活动的同学以及自愿帮忙做事情的人员进行记录、统计，对学术报告的人员出勤情况进行统计，与班委配合组织班级同学举办了中秋聚餐，樱花之家游玩活动以及对活动费用进行核对、保管，对于老师下达的各项任务，都能积极认真的完成。及时了解班级同学的思想动态，学习、生活情况，将问题反映给老师，及时解决同学们的困难和问题，做好班主任和同学之间的桥梁纽带。

在以上的工作当中，我都本着为同学们服务的原则，做到事必躬亲，但也有一些不足之处，如在某些时候对班委以及班级人员的调度及配置不够合理；由于通知方法的问题，通知事情有些时候不到位，在此，为某些同学造成的不便，还请谅解，后续，我会在这方面同班委继续加强和改进的；自我感觉后半学期的工作积极性不够，对于一些事情，没有起到班长的带头作用，比如没有组织大家开展什么活动以加强班里同学的认识及交流。

对于下学期的工作，我有以下几点想法：

一、班级管理方面，会定期召开班委会议，班里同学对班级以及对院里的工作有什么意见的可以向任何一个班委提出，在班委会议上由班委统计并及时向老师反映这些情况。还要制定一个更合理的信息传达方案，防止再有信息传递不到位的情况出现。

二、活动方面，想组织大家去森林公园春游，这个可能也算

是这学期欠大家的一个活动，还有就是参观本学校民族博物馆，这个也是由班里同学提出的，我个人认为比较有意义。在有就是举行一些体育活动，这样既可以锻炼身体，又可以互相交流。还有就是这些活动每次会由不同的班委主要组织，其他人员全力配合，这样既可以锻炼班委的个人能力，又能达到人员充分利用的目的。

三、学习方面，我们已经处于研究生阶段，学习应该不用再像高中生那样要人督促，只是希望大家有什么学习上的问题能多再群里交流一下，这样及可以帮助自己又可以拓展其他同学的知识面。对于其他方面自己没有认识到的不足，还希望老师及同学们批评指正；对于班级管理以及活动有什么好意见和建议，都欢迎大家提出；对于班委的某些工作，也希望得到大家的支持与配合，有了你们的意见、支持和配合，我本人以及整个班委会做得更好，我相信我们整个班级也会越来越好。

谢谢！

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行营销人员述职报告篇三

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

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、耐心地帮忙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。结合我自己做新人时的经验，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告诉他们。我想，这样的教法不一定是的，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。今年相继有三名新同事参加，他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事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。对于他们的单薄环节一技能，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。

银行新进人员渐渐增多，在帮忙他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断开展的，银行工作的竞争也日趋剧烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

在市场竞争日趋剧烈的今天，在具有热情的效劳态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的效劳。支行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极加入各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。回忆检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为根底的新经济蓬勃开展，

新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，不足学习的紧迫感和自觉性。理论根底，专业知识，文化水平，工作办法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观，人生观，价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过市场经济理论，国家法律，法规以及金融业务知识，相关政策的学习，增强分析问题，解决问题的能力。二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

## 银行营销人员述职报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我分管公司财务管理和内控工作。在各位领导、各位同事的支持和帮助下，我认真履行岗位职责，顺利地完成各项工作任务。公司年度销售收入200亿元，利润50亿元，均超额完成集团下达的各项指标。这些成绩的取得，是我们共同努力的结果。在此，我对大家表示衷心的感谢！现从五个方面述职报告如下：

我认真学习党的政治科学理论和集团公司领导的讲话精神，把思想统一到集团公司奋斗目标上来，不断提高自己的政治素质。

（一）财务管理工作。针对公司面临的经济、生产、销售形

势，着重抓好如下财务工作：

1、以价值管理为导向，加强资产管理。针对第二厂改造及停止部分业务等实际情况，组织专项资产清点，确定停止租赁部分资产，测算新的费用标准；针对四厂并入龙田公司，组织对四厂资产进行专项清查，确定租赁费用标准；组织对六厂出租资产进行新增确认，及时回收资金占用成本；清理在建工程账目，对已完工或投入使用项目，及时督促有关单位进行竣工决算。

2、抓上海金融大厦建设资金补贴，现已收到补贴2.2亿元。

3、管好用活资金，提高资金使用效率。坚持资金周报制度，根据工作需要科学制定资金筹措方案，保证30多亿元固定资产投资和60多亿元生产需要资金。没有因为资金问题影响基本建设、更新改造和生产任务。在保障资金供应的基础上，控制银行资金存量，节约利息支出2亿元。

4、强化预算管理。以全面预算管理为基础，提高预算准确性，使预算更加切合实际，适应建设和生产需要。坚持以零基预算为主、其他方法相结合的预算编制方法。狠抓目标分解，成本得到有效控制。

5、把好财务开支关，以对公司高度负责的精神，认真审核每一个合同，认真审核每一项开支，杜绝一些可开可不开的支出，压缩一些有弹性支出，压减支出3000多万元。

6、努力抓好增产增收工作。在抓好主营收入不放松的基础上，加大创收力度。根据五厂维修成本上涨等情况，公司组织成本测算，经过多次沟通解释，最终增加五厂增加收入800万元。

7、通过财务渠道向集团申请人工成本额度，在解决全员住房公积金制度、采暖费、物业费的基础上，统一交通费标准，缩小收入差距。

8、根据历年成本支出规律，结合物价上涨情况，合理测算生产单价；对合作单位费用测算，力求达到互赢共利的平衡。

9、强化分析手段和方法，以真实、可靠的财务分析为基础，为公司管理提供决策依据。定期进行综合统计分析；对新设备效率、能耗及成本效益进行调查分析，为公司提供基础资料。

10、以经济本质安全为导向，加强公司财务风险控制。对全公司后勤系统进行审计检查，为规范后勤核算管理，制定公司后勤会计核算管理办法，组织编制后勤核算软件；推进基层核算员轮训，强化基层成本核算力量。

（二）内部控制工作。在内控和风险管理工作上，以“不知道风险是最大的风险、多一份控制就少一份风险”为理念。提高对重大风险、薄弱环节和关键控制点的识别和控制能力，组织风险事件评估和梳理工作，组织编制度全面风险体系建设报告，提出风险管理措施和办法，为公司本安体系建设提供有效制度支撑。

我认真学习党的廉政建设，加强自身的增强党性修养，树立正确的世界观、人生观、价值观，尊敬领导团结同志，认真执行上级指示，广泛听取各级意见，正确地对待大家赋予的权力，每处理一次经济往来都以公司利益为重，严于律己，忠诚企业，公私分明，树立更高的道德品质和精神境界。

一年来，我积极宣传国家的财经方针，严格执行集团公司和公司的各项制度规定，按照集团公司要求，狠抓基础建设，规范企业生产经营行为。

我做一定工作，取得成绩。但工作中也存在一些问题：1、走基层少。对基层单位情况及员工思想状况、工作状况、员工关心的热点问题掌握的不够全面2、还有其他亟待解决的问题如资产清点不及时等。

针对上述问题，今后我要加强基层沟通，定期检查工作落实情况，加强企业管理，为公司创造更好的经济效益做出新的贡献。

述职完毕，谢谢各位！

此致

敬礼！

述职人□xxx

xx月xx日

## 银行营销人员述职报告篇五

在xx年xx月xx日那个充满热情地夏季我踏上了人生的另一个起点，因为我分配到了xx分行，农行也成为我点燃青春，释放热情的地方，在这里工作的四个月时间里我推掉了大学稚嫩的外壳，开始逐渐成熟起来□x在这里x增加了见识，飞快的成长着，下面有我对xx年的工作向领导作出报告：

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也通过自己的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，积极参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并积极良好的完成自己的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，积极参加各种考试来充实自己理论知识的缺乏，更让自己深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

面对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的'优质完

善的服务，所以我们就一定要有熟练地业务处理能力跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户提供一定灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，只有上下各级由于一样的目标团结在一起，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来

这半年来来，在领导和同事的关心、帮助下，我在各方面都有了长足的发展与进步，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情况机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

## 银行营销人员述职报告篇六

大家好!

转眼20xx年又开始了还记得去年今时，时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告，而此刻都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年，却感觉我人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行，我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工，有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中，柜员又是直接应对客户的群体，柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而应对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚，感受到在银行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任，所以我要求自己每一天都以饱满的热情，积极服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上，我们想方设法为客户带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。所以在日常工作中，主管带领我们积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作潜力、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了必须提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务潜力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。应对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、我将透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要透过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的潜力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

这天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行完美明天的过程中实现自身的人生价值。

此致

敬礼！