

2023年银行公司业务部员工述职报告 银行业务部主管述职报告(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

银行公司业务部员工述职报告篇一

word可编辑 值得收藏-----

银行主管述职报告范文

一年来，我部主要围绕着以下几个重点开展工作：

- 1， 适时的调整信贷结构，进而调整存款结构。
- 2， 抓管理降费用，向内挖潜，紧缩费用开支。
- 3， 防风险，抓质量严控信贷质量关。
- 4， 深化规范管理，合规合法经营。
- 5， 全员学习，提高整体业务素质，提升服务质量。

具体工作如下：

一、业务拓展及营销工作。

在过去的一年里，围绕xx年信贷管理工作的基本思路，以规范管理深化年为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与

管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

（一）巩固和开拓两不误，大力发展信贷业务。

1、以优质和完善的服务，稳定既有的客户资源。

word可编辑 值得收藏-----经理牵头的大客户组，重点客户，重点服务，有效控制风险，优先保证其各项业务。对于长期稳定的中小客户，在规范经营的前提下，经常、及时地做好与客户的密切联系，树立人性化的信贷文化。必要时，亲自与经办客户经理深入客户，了解企业经营情况，为企业提供积极的融资方案，为稳定客户提供了必要的保证。

其次，为客户提供优质服务。营业部的实际情况是大客户多，承担着宏元集团、三宝电脑等大客户的管理和服务工作，结算量大，管理和服务难度较大。面对这一实际情况，我部率先在xx沈阳行系统内试探性地创立了出账平台管理和服务模式，实践证明，这种模式极大的提高了工作效率，有效地控制了业务流程风险，具有十分重要的意义。目前，这种模式已经在沈阳行系统得到了认可。

2、防范风险，规范经营，不断挖掘新的业务增长点。

我部为了在防范风险、调整结构的前提下挖掘新的业务增长点付出了艰辛和努力。第一，利用我行业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力将信贷业务向授信主体的上下游客户发展，以点带面。授信客户的增加，为我部信贷业务的不断发展提供了新的增长点。

（二）强化管理，降低风险，取得综合效益最大化。

随着国家多种宏观调控政策的出台，我们所面对的客户群体也发生了很大的变化，形势复杂。面对这种情况，我部经常提醒和告诫全体客户经理，务必要保持清醒的头脑，务必要保持稳健的工作作风。思想指挥行动，为了统一认识，经常组织全体信贷人员学习上级行的有关部门文件和规章制度，要求大家将《xx银行xx年信贷指导意见》和《信贷业务经营管理十六点意见》认真贯彻落实。

为了规范经营，防范风险，我部加强了对资产和负债业务的调整。在资产业务中，我部停止了不规范的业务。与年初相比，虽然我部存款有所下降，但下降的主要原因是我部为了更好的执行银监局和上级行有关文件，更加严格的防范信贷风险，结束了与金花股份的业务合作关系，仅此一户减少我部存款28,000万元。

在信贷投向方面，业务转型。我部大力开展了具有真实贸易背景，手续完备，风险较低的动产质押、仓单质押、厂商银合作等模式的授信业务，新开发了辽宁东日、辽宁鹏达、三山贸易、沈阳华微等动产质押、仓单质押业务客户，降低了信贷风险，在金融行业竞争如此严峻的形势下新增了客户，稳定了存款。

2、建章健制，严格执行信贷业务审批程序。

为了便于信贷人员学习和开展业务，我部将有关的文件、规章制度整编成册，并根据我部所面对的具体业务，制定出相应的实施细则，如《动产质押、仓单质押出入库制度》等。

word可编辑 值得收藏-----讨论会先讨论后上报的工作程序。在贷审讨论会上，全部与会人员对所要上报的项目认真讨论，杜绝走过场，帮助经办客户经理完善授信方案，完善防范风险的措施。我部贷审会认真的工作态度和

严谨的工作风格曾多次受到上级行有关部门的认可和表扬。

在办理出帐手续的过程中，我部实行了经办客户经理与出帐审批人员隔离，由出帐平台的人员专门办理出帐手续，避免了潜在的信贷风险。

3、严格落实授信项目的动态信息监控。

贷后管理工作是信贷管理工作中的一个十分重要的工作环节。在过去的一年里，我部要求全体客户经理能够按照上级行的要求认真做好贷款五级分类工作，而不是把该项工作当作一项数据统计任务去完成。对动产、仓单质押业务，我部能够按照要求按时查库，严格质押物出入库手续，在总行、分行对我部的多次检查中，未出现任何问题，并得到上级行的好评。

（三）营造团队精神，全面提高客户经理综合素质。

word可编辑 值得收藏-----

其次，要求全体客户经理具备较高水平的专业技能和良好的工作方式和风格。我部要求全体客户经理结合工作实际，认真阅读《细节决定成败》这本书。通过相关学习，结合激励与约束并存的考核机制，我部客户经理队伍的综合素质有了很大的提高。

二、结算业务方面。

xx年是规范管理年活动的深化年，为将该项活动更深入的开展下去，让员工牢固树立规范运作、严格管理、优质服务、稳健经营的理念，我部细致开展各项工作，接受了总、分行及市行的多次业务和服务达标检查，多次得到好评。在业务风险控制方面能有效的控制风险，全年无重大会计差错事故。

1、加强会计基础工作管理，会计业务操作规范化。

通过深化规范化管理活动，教育员工从思想上牢记操作业务时规范化的重要性，通过学习和培训，使员工熟悉和掌握各项规章制度、岗位责任制及营业部制定的内部规章，在工作中遵照执行。

2、加强内控管理工作，不断提高管理水平，防止案件的发生。

word可编辑 值得收藏-----年无一件安全事故，并在总行的内控制度专项检查中名列一级行行列。

3、加强员工业务知识和岗位基本技能的培训，配合市行搞好对外的宣传。

柜台业务是xx行的窗口，业务技能的好坏直接影响到xx行的形象，我部柜员中新员工较多，业务基础差，我们利用多种形式对新员工进行基础业务培训，使新来的员工能在较短的时间内适应工作并上岗。在员工的刻苦努力下，营业部在市行的业务技能竞赛中获得了团体总分第一名，并有多名员工获得前三名的好成绩。

xx年市行加强了个人业务开发，推出了多个个人业务品种，如丰收系列、薪加薪、家多好等产品，为做好个人业务，推广这些好的产品，我们的员工利用休息时间搞宣传，有效增强了我行个人产品的知名度。我部还成立了理财工作室，使营业部的理财工作做在了各支行的前列。办理了兴隆大家庭现金整点业务，收取中间业务费10万元。全年个人住房贷款余额851.2万元，累计销售丰收系列产品（1—9期）272.3万美元、74.9万港元。

4、加强规范化服务，争创窗口单位规范化服务标兵单位。

word可编辑 值得收藏-----这一称号既是对我

们工作的肯定，也是对我们工作的一个促进，也对我们的工作提出了更高要求。

三、后勤保障及三防一保工作。

营业部下属两个营业网点及市行现金业务周转库，人员近40名。办公费用开支大，费用弹性大，事务繁多。合理压缩费用以紧缩的开支与全行共度今年的难关，还须保证正常的开门办理业务的需要，解决这个矛盾，办公室管理人员做了大量的工作，营业部全体员工作出了大量的牺牲，费用同比下降了200余万元，作出了巨大的贡献。

另外、在上级行的正确领导和大力支持下，在高度重视和全面组织安排下，通过全体员工认真地落实各项安全保卫工作规章制度，顺利地完成了xx年支行的安全保卫工作任务，维护了我部正常的工作秩序，确保了财产和员工安全，为我行在业务方面的快速发展提供了有效的内部安全保障。

1、根据市行不定期的安全通报和下达的各种关于安全保卫工作文件，及时对员工进行传达，并对员工的日常行为规范、安全保卫防范意识及国家的法律法规进行宣传教育，预防职工的各种违规违纪及违法犯罪行为。

word可编辑 值得收藏-----批准，并立即进行了更换，避免了影响全市正常营业的严重后果。

3、认真贯彻落实防盗、防火、防抢、防诈骗和其他治安灾害事故的防范制度措施，及时完善各项制度，定期做好检查工作。对警械、报警设备、灭火设备等经常检查，确保正常使用。严格按照总行安全保卫条例执行，确保总行各项具体制度得到贯彻和落实。

4、按照市行要求，做好营业场所、运钞车、报警监控设备的档案建设，对要害部位工作人员建立了相应档案，并时时了

解员工思想动态，掌握员工思想变化，防范风险。坚决执行市行对监控设备、报警系统进行定期检查和测试的规定，确保防范设施有效。

5、对经警保卫人员进行日常管理、组织工作，经常性对其各项工作进行检查监督，定期进行学习教育活动，共同探讨分析安全保卫形势，完善细节工作，确保安全工作万无一失。

6、根据市行要求，结合我部具体情况，及时完善各种突发事件处理预案，定期组织营业场所工作人员进行突发事件演练，增强员工安全防范意识，精心组织安排，做好演练记录，发现不足，及时完善。

四、完善各项规章制度，加强员工政治思想教育。

word可编辑 值得收藏-----

始终高度重视员工的政治思想工作，以党、团和工会组织为渠道，组织开展各种教育活动，培养员工正确的人生观、世界观和价值观，树立集体主义精神，增强集体凝聚力，有效推动了业务快速健康发展。坚持开展奖优罚劣活动，对在开拓业务中表现优秀、严格执行规章制度的员工给予奖励，表现落后的进行处罚，通过一系列教育活动，员工精神面貌焕然一新，形成了追求积极向上、团结拼搏精神的营业部风气。在党员的帮助和教育下，全年共有4名同志加入了中国共产党，另有6名同志上交了入党申请书，党员总数占全体员工人数的40%，成为开展各项业务的先锋队。

xx年已经到来，我部的工作重心是：继续以防范风险为中心，规范经营，不断调整，勇于开拓，大力开发和推广低风险的金融产品，努力为客户提供优质服务，为全面完成各项指标而努力工作。

具体计划着重做好以下几方面工作：

1、根据新信贷审批程序，在实际工作中我部要认真加以贯彻和执行。以现有的各项具体规章制度为基础，根据实际情况，进一步完善和健全制度规定，保证各项工作顺利进行。以总行下发的《信贷业务产品手册》为基础，加强信贷业务的学习，进一步提高客户经理的业务素质，适应日趋激烈的市场竞争。

word可编辑 值得收藏-----

把技术练兵、竞赛、各项业绩考评作为一项长期工作，提高员工的业务水平和服务能力。由于近一两年来营业部老员工业务尖子输出较多，新员工占比较大□xx年我们将对此项工作应做出详细的培训考核方案，希望通过学习争取能让每位员工系统地掌握会计业务知识和基本业务岗位技能，真正提高营业部会计业务核算质量，把营业部的会计工作做的更加出色。

4、进一步加强内控建设，提高规范化管理水平，积极防范和化解风险资产。进一步加强信贷资产管理，严格控制不良资产。进一步细化贷前调查管理，确保贷前调查和贷后检查真实可靠。结算业务方面，认真学习总行、分行及市行制订的各项方针政策和各类规章制度，对内控管理工作常抓不懈，将安全工作放在第一位，将内控制度贯彻到工作中的每一个环节去，对职工加强业务风险安全教育，堵查漏洞，把内控管理风险防范工作落到实处，坚决消灭不安全隐患。

word可编辑 值得收藏-----

银行公司业务部员工述职报告篇二

xx年以来，我在委、政府和上级行正确领导下，在银行、银监部门的精心指导和帮助下，在银行全体同事的支持下，认真贯彻落实科学发展观，立足解放思想、开拓创新、以加快发展为主题，认真执行上级行制定的工作方针政策和目标任

务，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，较好地完成了上级行下发的各项工作任务，取得了一定的成绩。下面就我今年的工作情况述职如下，如有不妥，请批评指正：

一、xx年银行业务经营情况

1、各项存款额持续上升

截至xx年月底，我银行自营网点余额达亿元，比xx年底新增万元，活期占比%，比xx年增加了个百分点。截至xx年月底，我银行对公存款余额达万元，完成年计划的%，日均余额达到万元，超额完成任务。

2、卡业务发展数量、额度提高

截至xx年月底，我银行自营网点累计发卡张，卡均余额元，较xx年提高元，完成刷卡消费万元，完成年计划%，同比增长%。

3、中间业务取得新进展

截至xx年月底，我银行自营网点共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元。我银行自营网点短信保有量达到户，新增户，完成年计划%。

4、商易通□pos商户有新的发展

截至xx年月底，全用户户，其中银行自结存商易通营网点结存用户户；pos机结存台，银行自营网点台。经过对无效商户的清理，设备开通率达%，商易通□pos商户有新的发展。

5、贷款规模增长迅速

截至xx年月底，全累计发放贷款笔，金额万元。贷款结余笔，金额万元。实现利息收入万元，同比增长%，完成年计划的%，收入贡献率达到%。

6、财务运行情况较好

截至xx年月底完成银行收入万元，超上级行下达的收入指标万元，收入完成进度和完成率情况较好，实现人均收入万元；完成利润万元，完成计划的%。

二、主要采取的工作措施

1、加强内部管理

管理是金融行业的生命，严管理才能真正出效益，严管理才能防范和化解金融风险。为确保各项工作的顺利开展，及圆满完成上级行下达的目标任务，我严格按照上级行规定，强化内部管理：一是改革完善经营机制。根据上级行精神，健全完善经营机制，理顺和完善市场拓展机制，为完成各项目标工作任务夯实经营管理机制基础。二是开展经营管理自查自纠工作。强化内部管理，落实从严治行，全面开展经营管理的自查自纠工作。对检查中发现的财务收支、财务核算、信贷管理等方面存在的问题，逐项进行纠正，及时落实整改措施，确保各项工作合法合规。

2、加强服务水平

服务是银行永远的主题，我始终把服务品质的提升作为树立品牌形象、提升核心竞争力的重要工作来抓。今来推出了多个与服务有关的贯穿全年的主题活动，从明确客户服务的工作重点，深入挖掘客户服务工作的内涵，细致了解客户的服务需求入手，查找日常工作中需要改进、改善的地方。通过这些活动，进一步提高了整体服务质量，提升了服务水平，为广大客户提供更加细致、体贴的金融服务，获得了客户的

普遍满意。

3、加强队伍建设

要做好银行工作，队伍建设是根本。我注重加强员工队伍建设，着重抓三方面工作：一是加强员工行为建设，切实加强员工思想教育，提高员工政治思想觉悟与道德情操，强化员工“一人一扇窗，人人重形象”的责任意识，形成自觉遵守行为规范的浓厚氛围；二是加强制度文化建设，组织员工认真学习上级行制定的各项规章制度、办法，树立“制度至上、执行完美”的理念，提高员工的制度执行力；三是加强专业文化建设，组织员工认真学习、宣传上级行制定的专业文化理念，要求员工牢记本专业文化理念，强化员工员工对专业文化理念的认知度和理解力，并结合工作实际和专业特点，积极培育具有专业特色、符合现代银行要求的客户服务文化，切实做好本职工作。

银行公司业务部员工述职报告篇三

我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，今年我个人没有发生一次责任事故。我所在的储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。

我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作

到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用另处一名同志的话来解释。“他们来**都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来

为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

银行公司业务部员工述职报告篇四

加强金融风险防范，把合规管理、合规经营、合规操作落到工作实处，使内控意识和内控文化渗透到每一位员工思想深处，使内控成为每位员工的自觉行为，深化对合规操作的认识，学习和理解规章制度，增强执行制度的能力和自觉性，

形成事事都符合守法合规的工作标准，理解和掌握内控要点，及时发现并消除存在的金融风险，通过合规守法，保证银行资产平安，实现最大效益。

5、加强党建工作

加强党建工作，既注重充分发挥党组织的政治核心作用和战斗堡垒作用，更注重培育一支在各项工作中充分发挥先锋模范作用党员队伍。要求每个党员既做政治上的强者，更当业务上的能人，切实增强党员意识，牢记党员身份，做到党员标准不能降低，先锋模范作用不能忘记，党的形象不能损害。在工作岗位上一是要成为遵纪守法的标兵；二是要做管理上的骨干、学习上的模范；三是在急、难、险、重的紧要关头，发挥党员的模范带头作用。

三、工作中存在的问题

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和省、市分行审计和业务部门对我银行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我银行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现

有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

四、改进措施

1、加快经营业务发展

今后，我要加快经营业务发展，牢固树立和谐发展意识，把握负债业务这条主线，发挥结算业务和理财业务的支撑作用。坚持储蓄存款是立行之本，以银行卡为载体，积极发展银行离柜业务和非现金结算业务，不断丰富个人中间业务产品；加快推进传统汇兑、代收付□pos收单等业务的拓展，通过完善个人业务服务体系，优化客户结构，实现储蓄存款规模的稳定增长，完成上级行下达的目标工作任务，取得良好经济效益。

2、抓好员工队伍建设

要结合上级行精神，抓好员工队伍建设。要通过学习、培训的方式提高全体员工的政治思想觉悟与业务工作技能，要每个员工担负起自己的责任，做到爱岗敬业，真诚服务，努力提高工作效率与工作质量。在员工管理中，牢固确立“以人为本”的思想，充分调动每个员工的工作积极性，使大家团结一致，齐心协力，攻坚克难，干事创业，把各项工作搞好。

3、提高风险合规管理能力

通过建立内部控制体系，健全内部控制机制，实现持续稳健规范经营；增强一线员工遵守合规习惯的良好作风，切实提高风险合规管理能力，杜绝产生金融风险。

4、开展好“优质服务”活动

在抓好一线柜员优质服务的同时，发挥大堂经理和保安的作

用，提升服务质量，努力打造“魅力银行”，“活力银行”，形成自己的特色氛围，增强我银行自然吸储能力。

在过去的一年里里，我认真努力工作，虽然取得了较好的工作成绩，但是与上级行的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成上级行下达目标工作任务，取得优异成绩。

××分行行长助理××述职如下：

根据××分行党委工作安排，××年9月份部门整合以前，我分管个人银行业务部、个人贷款业务部、电子银行部和国际业务部等部门的工作，9月份后主要分管个人金融部、风险管理部等部门的工作。一年来，无论分管任何工作，我都能在省分行和××分行党委的领导下，围绕全行中心工作，认真履行岗位职责，积极进取，开拓创新，扎实工作，较好地完成了各项工作任务。

一、履行岗位职责情况

(一) 摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为分行行长助理，我时刻提醒自己摆正位置，找准角色，积极当好参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为分行党委献言献策；同时，注意与其他班子成员的沟通协调，精诚团结，识大体、顾大局，自觉维护班子的整体形象，共同做好××分行各项工作。

(二) 扎实工作，有效促进分管工作稳步发展

理论联系实际是我一贯的工作作风。在积极参加省分行组织的各项培训和党委中心组集中学习的基础上，我利用业余时间

间加强了对现代商业银行管理理论的学习。同时，坚持将科学发展观自觉地贯穿于各项工作中，在学习、实践的交替循环中不断提高领导水平和管理能力，尤其能够切实运用所学理论知识指导解决分管工作中的实际问题，有效促进了分管工作的稳步发展。

1. 主要分管业务指标完成情况及年底预测

(1) 个人银行业务

截至11月底，全行储蓄存款本外币余额为531749万元，比年初时点新增21174万元，完成省分行下达计划36000万元的58.82%；日均余额529513万元，较年初时点数新增18939万元，完成省行下达全年日均新增2万元的86.07%。预计12月底个人存款时点新增33900万元，完成省分行下达计划的72.22%；日均新增将达到20000万元，完成省分行下达计划的90.91%。

截至11月底，全行实现个人类中间业务收入708.85万元，完成分行年度计划866万元的81.85%，占全行中间业务收入的49%。预计12月底实现中间业务收入820万元，完成全年计划的94.68%。

截至11月底，全行银行卡发卡量26.24万张，较年初新增40672张，完成计划的159.31%，其中贷记卡新增1284张，完成年度计划1100万元的116.73%。全行共发行理财卡3197张，其中发放××卡472张、××卡1029张、××卡1696张，分别完成计划的116%、156%、84.8%。预计12月底能够完成银卡发卡计划。

(2) 不良资产情况

截止11月底，按五级分类口径，全行不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.54亿元，不良贷款率为16.38%（若剔除××

市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为558.45万元，较年初下降142.42万元，不良率为0.68%，完成全年压缩计划的138%);预计12月底不良贷款余额为1.61亿元，较年初增加1.53亿元，不良率为17.29%(若剔除××市热电厂贷款转不良因素，则不良贷款余额为555.35万元，较年初下降145.52万元，不良率为0.72%，完成全年压缩计划的138.29%);全行累计压缩非信贷不良资产3500余万元，不良率由年初的2.19%，下降到0.35%，圆满完成了省分行下达的压缩计划。

(3) 个人贷款业务审批情况

截止11月底，今年已累计审查审批个贷业务603笔，金额5463万元，未出现一笔失误。

2. 采取的主要措施

(1) 个人银行业务方面

作为具有战略地位的业务，分行党委高度重视，作为分管领导，感觉责任重大。为此，我组织个人金融部并协调其他相关部门先后采取了一系列有效措施，强力推进个人银行业务的持续发展。

一是及早部署，强化激励约束机制，掌握了工作主动权。早在底就组织召开专题会议，对首季开门红活动进行安排部署;逐季制定储蓄存款奖励办法，按照储蓄存款日均新增额按比例实施奖励，调动了各单位组织存款的积极性;在实行个人银行业务月通报制度的基础上，我先后组织召开了不同层次的专题会、经验交流会、座谈会20多次，对各单位个人银行业务进行督促、评比和经验交流，表扬先进，鞭策后进，对个人银行业务的发展起到了积极的推动作用。

二是采取有效措施，使全行服务质量得到了稳步提高。组织制定了“柜面服务标准”和“柜面服务十不准”，在一线网

点开展了“不向客户说不知道”和评选“优质服务单位”、“优质服务标兵”活动，并将全辖营业机构的服务质量直接与当期绩效考核挂钩，以此调动全行员工创优争佳的积极性，对全行服务质量的提升起到了积极的促进作用。针对行风评议中排名靠后的情况，8月份我牵头成立了柜面服务整肃活动领导小组，多次带领优质服务检查组，以现场检查、查阅录像、现场录像、走访客户、向客户发放调查问卷等方式定期不定期对全辖的服务质量、营业环境、员工仪容仪表、劳动纪律等进行明查暗访，先后对支行、网点进行常规性检查8轮，下发检查通报5期，向客户发放调查问卷531份，填写检查底稿68份，下达整改通知57份，对3人进行了行政处分，对33人(次)进行了经济处罚，共罚款40550元。分行党委高度重视省分行优质服务检查暗访中发现的一些问题，经过认真研究，在责令相关单位负责人公开做出检查的同时，对每人做出了高达2000元的经济处罚，并对因优质服务工作出现严重问题的一个支行和一个分理处的班子成员予以免职，在全行引起了很大的震动。

省分行10月份××会议期间，按照尚行长安排，我主持召开了一线网点服务专题会议，要求每位临柜员工必须做到“三声服务”、“站立服务”、“双手接递”，会后又专门下发通知对员工仪容仪表进一步做出了规范；同时在省分行专项费用的支持下，我组织个人金融部及相关部门对网点内外部环境和设施进行了全面、彻底的整治，全行服务形象得到较大改观。为进一步提升全行服务工作的质量和品位，我与尚行长一起带领各支行行长、相关部门负责人，先后到湖南郴州和山西临汾，对××支行、××理财中心实地感受、参观学习，制定了支行副职到营业大厅办公、统一着装、统一发型、实行早训等制度，使我行服务形象得到提升，社会各界的评价明显好转。为建立服务工作长效机制，我们提出了20夯实基础、20规范服务、形成文化的三步走的工作计划，并首先在全行组织开展了“学习××找差距，追赶××比服务”大讨论活动，以此力促全行员工“以客户为中心”服务理念的确立，并制定整改提高措施。

三是加大差别化服务力度，不断提高vip客户服务能力。加强客户经理队伍建设，为新升格支行和单产高、业务量大的直管网点配备了个人专职客户经理，全行个人专职客户经理由年初的4名发展到目前的16名，在重点产品和重要客户直接营销方面充分发挥了积极作用；通过积极的探索，在全省二级分行中率先尝试建立了3个理财中心、并配备了4名专职理财经理，理财经理的作用得到初步显现；加强了vip俱乐部建设，截止11月底新发展14家合作单位为我行vip俱乐部成员，为拓展优质客户奠定了基础。

四是创新营销宣传工作思路，加大营销宣传工作力度和深度。按照每月一个主题营销活动的工作计划，并结合省分行的统一安排，我先后牵头组织开展了主要包括吉祥存单、生肖储蓄卡、理财卡的专项营销活动、基金宣传月活动、金色年华“校园宣传活动”、社区营销活动等，以媒体宣传、网点宣传、社区宣传等方式对个人金融产品进行了全方位地宣传推介，提高了客户对××银行个人金融产品的认知度。牵头组织开展了“清洁扫巷”和群体性客户营销活动，由客户经理组成营销工作小组，分别针对医院、律师、教师等行业开展了专项营销活动。此外，针对代表高端客户身份的理财卡营销工作，我组织举办了银行卡营销工作专题讲座，对理财卡营销工作进行了具体地安排部署，并亲自带领营销小组对一些重点企业高层进行营销，为理财卡发卡计划的顺利完成奠定了基础。

(2) 风险管理工作方面

从9月份分管风险管理部门以来，我通过听取风险管理部门负责人汇报、组织风险管理部门及相关部门责任人座谈等方式了解了我行风险管理工作的现状及工作重点、难点，增强了自己对风险管理工作的全面认识，明确了工作思路和重点，先后采取了一些措施，并取得了一定的效果。

一是严格甄别信贷资产质量，有效防范化解了信贷风险。通

过组织专题业务培训、下发风险分类信息录入参考标准、建立信贷资产风险分类类别迁徙台帐等措施，使全行风险分类的真实性和准确性得到了进一步提高。同时，进一步强化贷款质量监测管理，及时发出预警信号，并督促相关部门采取有力措施，有效防范化解了贷款风险，先后收回了××万元极有可能形成不良的未到期贷款，达到了最大限度地减少我行损失的目的。

二是以规范化、精细化为管理标准，努力压缩非信贷不良资产。按照总行非信贷资产风险分类的有关规定，将全行各项非信贷资产的管理按会计科目划分到各部门，明确到具体管理人员，将全部非信贷资产纳入监控体系；同时协调相关部门，针对重点非信贷不良项目“沈建信”项目，制定了详细的压缩方案，并最终成功压缩该笔不良资产××万元。

三是积极推进风险管理平台工程建设。针对组织机构整合后部分部门、支行及网点负责人的变更，我及时安排风险管理部门组织修改完善了场所文件，补充、完善了各项规章制度，并在全行范围内进行了覆盖面达100%的检查，确认了各部门、支行和网点的场所文件建立、完善和维护情况。同时，加强了授权管理，建立了授权执行台帐和授权执行后评价制度，较好地处理了发展业务与防范风险的关系，杜绝了各类超越授权现象的发生，使我行的各项业务能够在省分行的授权范围内顺利运行。

四是正确处理风险防范与提高信贷审批效率的关系。多次组织专职贷款审批人与经营前台沟通交流，特别对类似出租车更新贷款等较大项目，要求做到事前沟通，既有效控制了风险，又提高了审批效率。

(三) 以保持共产党员先进行教育活动为契机，积极推进廉政建设

无论是在工作中，还是在生活中，我思想上时刻绷紧了廉洁

自律这根弦，要求自己做到自重、自省、自警、自励。尤其通过今年的保持共产党员先进行教育活动，进一步增强了自己的廉洁自律意识。在实际工作生活中时刻以共产党员的先进性标准来要求自己，坚持按原则办事，不以权谋私，不越权办事，为下属部门和工作人员树立了榜样。

二、存在的问题和不足

一年来，自己在各方面都取得了一些新的进步，但与现代银行对管理人员新的要求相比，结合自己分管工作所面临的形势，自感在许多方面仍存在一些差距和不足，突出表现在两个方面：

一是学习方面有待进一步加强。今年通过先进性教育活动和党委中心组的安排集中学习了一些理论知识，但由于日常工作较忙，制订的自学计划有时候得不到落实，尤其对现代股份制商业银行先进管理理念、管理手段、管理艺术等方面的知识理解得不够透彻，对具体工作的指导作用尚未得到充分发挥。

二是对分管部门的工作需要更加深入细致地研究、指导。就个人银行业务来说，今年出台了许多措施，但未达到理想效果，全年个人存款业务发展相对缓慢。经过认真讨论分析，找到了服务是制约存款快速增长的主要原因，并及时采取了一些积极措施，目前已取得初步成效。虽然分管风险管理工作时间不长，但目前的形势对风险管理工作的要求却越来越高，尤其面临不良贷款暴露的压力，需要自己加强对风险管理方面的学习，找准工作的突破口，将不良贷款余额和不良率控制在我行可承受和上级行规定的范围之内。

三、下步努力方向

进一步加强学习，不断提高自身思想素质和经营管理水平，同时将围绕省分行和分行的各项工作部署，进一步加强分

管部门工作的指导，确保全行服务质量明显提升，风险控制能力不断增强，以此推动全行各项业务的持续健康发展，为全行员工收入的稳步提高做出积极的贡献。

银行公司业务部员工述职报告篇五

本文由述职报告网小编推荐参考！

时间一晃而过，转眼间4年已经过去了，在本人参加工作4年的时间里，受到领导和各位前辈多方面的关心和照顾，在工作上亦受到了无微不至的指导，我各方面都取得了长足的进步。以下是我的述职报告。

此外，兼职本部门信息安全员，负责部门电脑网络信息安全的维护。

回顾一年来的工作和学习，感慨万千，既取得了一定的成绩，也发现了许多不足。在20结束之际做个小结，以此鞭策自己在今后工作中表现得更好。

进入华夏银行的4年多时间里，在领导和前辈的关心照顾下，本人抱着谦虚好学的态度努力工作，积极学习业务知识、掌握操作技能、适应工作岗位，基本能较好的完成本职工作和领导交办的其他工作。本人是理科本科学生，踏上工作岗位后接触全新的银行工作，面临着全新的挑战，这个过程不仅是专业的换位，更是一种思考方式和学习方法的换位，在单证岗位上，本人认识到认真的学习、正确的方法、严谨的态度、积极的沟通、努力的思考，才能获得最准确的审单结果和最高的工作效率。也正是银行业这种对我而言全新的工作，提供给我一个全新的学习机会，在华夏优良的成长环境下使我能够养成在每一天的工作生活中不断学习和获取新的知识，努力了解银行业、金融业的运行规律，把所学所悟的点点滴滴运用到实际工作岗位工作计划中。