

银行部门经理述职报告 (精选5篇)

篇1：银行部门经理述职报告

尊敬的领导、各位同事：

大家好，我是银行部门的经理，在这个岗位上已经工作了三年。经过这三年的努力拼搏，我对于我所领导的这个团队有着更加深刻的了解，领导离开后，我对于整个团队的工作就负起了更大的责任。

我要向领导汇报的是，我的团队目前的工作稳定而高效。我们一直秉承着以客户为中心的理念，全力为客户提供优质的服务。在去年金融市场的压力下，我们坚持不懈地进行了风险管理，使得我们的风险控制在可控范围内。我们通过银行理财、基金等多元化金融工具，使得客户的资产保值增值。

我们的业务扩展不断创新。在数字化金融的时代下，我们的团队将学习时效应用到金融服务中，打造了“3秒贷”“一键开户”等便捷的金融产品。我们还加强了线下网点的服务创新，让客户在更方便的地方享受到更优质的金融服务。

其他方面，我们还不断优化内部的管理，建立更好的团队协作机制。我们重视员工的职业发展，建立了完善的培训机制，努力让员工在工作中不断成长，实现自我提升。

综合以上所述，我们银行部门的经营成果取得了明显的进步，这离不开我们整个团队的努力。当然，我们也意识到我们还有进一步的提升空间。我们将继续打造更多创新的金融产品，加强与客户的沟通交流，了解客户需求，为客户提供个性化服务。我们将继续优化团队的内部管理，提高团队协作效率，以实现更高的业绩。

我想向领导和各位同事表示感谢。我能成为银行部门的经理，完全是因为团队里每个人的支持和帮助。我的成功也源于您们对我的信任和支持。今后我会不断改进自己的管理，不断学习，带领团队更上一层楼。谢谢大家！

篇2：银行部门经理述职报告

在过去的一年里，作为银行部门经理，我深感责任重大。在此，我向大家汇报一下我的工作情况和取得的成绩。

在团队建设方面，我注重培养团队的凝聚力和战斗力。通过组织定期的团队建设活动，增强了团队成员之间的沟通和协作，提高了整个团队的工作效率。同时，我也注重对团队成员的培训和成长，为他们提供更多的学习和成长机会，使他们能够更好地适应银行的发展需求。

在业务管理方面，我注重优化工作流程和提高工作效率。通过引入先进的业

务管理系统，使业务处理更加规范和高效。同时，我也注重对业务风险的防范和管理，确保业务的稳健运行。

在客户服务方面，我注重提升客户满意度。通过优化客户服务流程，提高客户服务质量，使客户对我们的服务更加满意。同时，我也注重客户的维护和发展，通过提供优质的服务和产品，吸引和留住更多的客户。

在团队协作方面，我注重与其他部门的协调和合作。通过加强与其他部门的沟通和协作，确保了业务的顺畅进行。同时，我也注重对团队内部的合作和支持，使整个团队能够更好地协同工作。

过去的一年里，我在银行部门经理的岗位上取得了一定的成绩。但我深知，这还远远不够。在未来的工作中，我将更加努力，为银行的发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

篇3：银行部门经理述职报告

尊敬的领导们，您们好！

在过去的一年里，由于各种原因，我们的银行经历了一些波折。我谨代表银行部门经理给您们介绍我们过去一年的工作情况和未来的发展计划。

一、回顾过去一年

1.1 业务量

在过去一年里，我们的银行业务总量较去年同期增长了10%，现在的年度目标也已经完成了85%。

1.2 客户服务

我们重视客户服务，维护良好的银行声誉一直是我们的工作重点。我们开展了一系列的培训课程和会议，加强了员工的服务意识和技能。通过这些努力，我们的客户评价指标得到了很大的提升。

1.3 贷款风险控制

本年度我们持续强化了贷款风险控制。主要措施包括：客户调查、分析客户的还款能力和担保状况、建立更有效的风险监控系統、加强内部审计等。这些努力为银行未来的稳定发展奠定了坚实的基础。

1.4 营销推广

我们积极推广银行产品和服务，招揽新客户，深耕老客户。主要推广手段包括：广告、营销活动、市场调研等。由于这些措施的实施，我们的银行的品牌知名度在当地区域内获得了很高的口碑。

1.5 人员管理

银行的工作需要有一支精干的团队，我们也非常重视员工的管理。本年度，我们加强了招聘和培训，完善了薪酬制度和绩效考核机制。同时，我们也为员工提供了更加舒适的工作环境，增强了员工的归属感和满意度。

二、展望未来

2.1 加强风险防范

银行的核心工作是风险控制。我们将进一步加强风险防范措施，推进更严格的贷款审批和管理，建立健全的内部审计机制，确保银行运营的稳定。

2.2 推动数字化转型

未来的银行必将是数字化银行，我们也在这方面投入了很多的精力。我们将不断增强数字技术基础设施的建设，提高互联网应用和服务的质量和效率，扩大线上业务规模，加强数字渠道的安全管理。

2.3 增加利润来源

利润来源是银行的生命线，我们将继续加强产品设计和研发，推出更具特色和差异的金融产品和服务，拓宽业务范围，增加营销推广力度，在不断增加业务收益的同时，维护银行形象和声誉。

尊敬的领导们，以上是我们银行部门一年的述职报告。我们将以更高的热情和更优秀的业绩迎接未来！

感谢领导们对我们银行的大力支持和指导！

谢谢！

篇4：银行部门经理述职报告

20xx年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行党委工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，直接创造了近X万元的经营收入，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20xx年度工作述职如下：

(一)思想上能从严从高要求自己,自觉加强政策理论和管理知识的学习,努力提高政治理论水平和管理能力。一年来,我能认真学习“三个代表”重要思想和重新修订的《中国共产党党章》,学习党的路线、方针、政策和法规,特别是坚持学习十六大报告精神和“三个代表”重要思想,参加整肃行风行纪活动,思想认识有了较大提高,充实了理论知识、开阔了工作思路,丰富了领导经验,对我们农行改革的前景更加充满了信心。

(二)学习上能不断充实自己,自觉加强基础理论和业务知识的学习,努力提高业务水平和操作能力。为更好地为**行奉献自己的聪明才智,自入行以来,我刻苦学习,掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是7月份组织安排我主持客户部工作后,为尽快适应新的岗位,进入角色,我不断完善自身,提高业务水平,扩大知识面。一是不管工作有多忙,坚持反复学习《信贷经营管理必读》、《商业银行公司业务实务》等业务书籍,认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法,以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的橡胶仓单质押贷款调研活动,并参与了《中国农业银行天然橡胶标准仓单质押贷款管理办法》等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班,与全行员工一起学习、探讨业务,共同发展。一年来,通过自己的努力,本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

(三)作风上能严格要求自己,不断增强法制观念,按章办事,廉洁自律。我主持客户部工作后,作为一个部门的带头人,我以优秀共产党员、客户经理的标准严格要求自己,工作走在前头,讲求奉献,廉洁奉公。对情况复杂,政策性、敏感性强的问题,我能够加强请示汇报,未出现越权行事的情况;针对客户部门的工作特点,能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育,坚持经常性的制度学习,平时注意加强部门管理,加强内控管理和信贷档案管理;能够严格执行客户经理制度,检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。如本人利用在部队积累的管理经验,针对客户部门存在的问题,从提高思想认识、抓制度落实入手,大胆管理,狠抓部门管理,建立了例会(学习)、《客户经理日志》等制度,使客户部门的面貌焕然一新,较好地完成了上级领导下达的每一项工作任务,这充分证明我们客户经理是一支有战斗力的队伍。

在职业活动中,我把服务基层、服务客户放在首位,有了这种心境,与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态,许多事情便迎刃而解。大家都知道,我们客户部与机关保障部门相比,多了经营的职能,与营业网点相比,多了管理的职能,我们既要管理、又要经营,上对省行所有的业务部门,下对所有网点,外对重点客户,对于仅有7名客户经理,要管理近X亿存款、亿贷款的客户部门来说,我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。XX年,我和同事们一道主要做了以下三方面工作:

(一)以大户目标管理为核心,抓好存款组织工作,全年存款净增X万元,创历年最大增幅。针对我行存款连年大幅增长,XX年面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念,一是认真做好XX年度工作计划和考核方案,主笔撰写了《**支行绩效考核管理办法》、《**支行业务经营综合考核办法》等7个办法;二是积极落实《**支行目标大户管理方案》,定期或不定期走访**、**、**等X多个目标大户,积极为客户解决遇到的困难和问题;三是积极拓展市场,全力以赴做好**、**、**、**、**的公关,发展了**医疗基金、**有限公司等一批有发展潜力的客户。四是认真抓好XX年**竞赛活动,在全

省XX项考核指标中，我行有6项指标名列前三名。五是抓好“****”管理，在XX年度全省“****”考核验收中，我行有9个网点被评为“三星级”以上网点;同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

(二)以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了8个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入****、****、****等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。三是亲自撰写《关于**支行不良贷款情况的报告》，并制订了《**支行信贷客户不良贷款处置方案》。四是按照支行贷审会决议，新发放贷款X万元，办理借新还旧贷款X万元，展期贷款X万元。五是积极落实****、****等客户不良贷款清收计划，收回不良贷款X万元。六是累计收回贷款X万元，累计收回贷款利息X万元，占全行收入的X%。

(三)以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为期货公司、橡胶企业安装网上银行，同时做好****、***企业银行的维护，促进了我行电子银行业务的发展，全年我行电子银行业务结算量达X亿元;发展网上银行客户XXX个，结算量达亿元，占全省结算量的X%。二是积极推动保险、基金、国债、汇利丰等金融产品的营销，全年本人销售基金X多万元。

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强;今后本人将进一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得更好。

(一)放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户部经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

(二)刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

(三)严格要求，廉洁自律，做一名优秀共产党员和客户经理。目前全党正在深入开展“保先教育”，作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，以共产党员的标准严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀共产党员和客户经理的本色。

篇5：银行部门经理述职报告

因为工作需要，XX年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理

。根据行党委的工作思路和xx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：

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，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X%，各项贷款比年初净增X万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx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《中国农业银行X市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》，xx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、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通X台，开通小额取现农商通X户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，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X万元，不良率控制在X%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X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和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品X万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx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xx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X克。在5月6日都获得了市分行三农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。XX年5月三农行中月新分期额X万元，月新增汽车台数X台，位居第二名;6月xx支行月新增分期额X万元，月新增汽车台数X台，位居第二名;7月xx支行月新增分期额X万元，月新增汽车台数X台，位居第二名，获分行对xx农行奖励费用X万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长X万元，增长率X%，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。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，XX年5月、9月，xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

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《xx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。